

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. LATAR BELAKANG

Sektor informal didefinisikan sebagai sektor ekonomi yang terdiri dari unit usaha bersekala kecil yang memproduksi serta mendistribusikan barang dan jasa dengan tujuan pokok menciptakan kesempatan kerja dan pendapatan bagi dirinya masing masing dan usaha itu sangat dibatasi oleh faktor kapital baik fisik maupun keterampilan (Soeratno, 2000). Sedangkan secara umum dari sektor informal adalah bagian dari sistem ekonomi kota dan desa yang belum mendapatkan bantuan ekonomi dari Pemerintah atau belum mampu menggunakan bantuan yang telah disediakan oleh Pemerintah atau sudah menerima bantuan tetapi belum sanggup berdiakari (Hidayat, 1983).

Pedagang Kaki Lima (PKL) merupakan penyebutan suatu usaha ekonomi sektor informal yang melakukan semua aktivitas di trotoar atau dipinggir jalan. Pedagang kaki lima (PKL) merupakan kelompok tenaga kerja yang banyak di sektor informal. pekerjaan pedagang kaki lima merupakan jawaban terakhir yang berhadapan dengan proses urbanisasi yang berangkai dengan migrasi desa ke kota yang besar, pertumbuhan penduduk yang pesat, pertumbuhan kesempatan kerja yang lambat di sektor industri dan penyerapan teknologi yang padat moral, serta keberadaan tenaga kerja yang berlebihan (Mulyanto, 2007).

Menurut Kartini Kartono (dalam Slamet, 2015) Ciri dan karakteristik pedagang kaki lima diantaranya:

- a. Merupakan pedagang dan kadang-kadang mereka juga memproduksi barang atau menyelenggarakan jasa yang sekaligus dijual kepada konsumen.
- b. Perkataan kaki lima memberikan konotasi bahwa mereka umumnya menjajakan barang dagangannya dengan gelaran tikar di pinggir jalan atau di muka toko-toko yang dianggap strategis, mempergunakan meja atau kereta dorong maupun kios-kios kecil.
- c. Umumnya menjajakan bahan-bahan makanan, minuman dan barang konsumsi lainnya.
- d. Umumnya bermodal kecil, bahkan tidak jarang mereka hanya merupakan alat bagi pemilik modal, dengan mendapatkan sekedar komisi sebagai imbalan dari jerih payahnya.
- e. Umumnya kualitas barang yang diperdagangkan relatif rendah atau tidak ada standart barang yang diperdagangkan.
- f. Umumnya merupakan usaha family dimana seluruh anggota keluarga membantu usaha tersebut.
- g. Sebagian pedagang kaki lima menjalankan usaha penuh atau per jam dan waktu kerja pedagang kaki lima tidak menunjukkan pola yang tetap.
- h. Pedagang kaki lima terlihat jiwa entrepreneurship yang kuat, walaupun faktor saling meniru usaha pedagang lain yang berhasil dilakukan secara intensif.

Kota merupakan pusat perdagangan, pusat industri, pusat pertumbuhan, simpul distribusi, pusat permukiman dan daerah modal (Soesilowati, 2010). Seiring perkembangannya dan sulitnya lapangan pekerjaan menyebabkan penduduk desa bermigrasi ke kota untuk mencari pekerjaan yang lebih layak, ini disebabkan karena

sulitnya mencari pekerjaan di desa kemudian keterbatasan pendidikan, pengalaman serta keterampilan hal ini menimbulkan masyarakat memutuskan untuk menjadi pedagang warung lesehan.

Mereka mempunyai cara tersendiri dalam mengelola usahanya agar mendapatkan keuntungan dan sekaligus menjadi manajer tunggal yang menangani usahanya mulai dari perencanaan usaha, mengerjakan usaha sekaligus mengontrol atau mengendalikan usahanya, padahal fungsi-fungsi manajemen tersebut jarang atau tidak pernah mereka dapati dari pendidikan formal (Mulyanto, 2007). Banyaknya pedagang tidak menimbulkan perselisihan antar pedagang walaupun kehidupan sosial mereka yang berbeda beda hal ini kemudian timbul fenomena yang sangat menarik dari cara mereka mencari konsumen ataupun mencari nafkah.

Pedagang Angkringan di Kota Ponorogo dapat digolongkan menjadi 3 golongan yaitu pedagang yang mandiri, semi mandiri, dan non mandiri (Santoso, 2012). Dalam hal ini yang dimaksud pedagang mandiri yaitu dalam menjalankan usahanya mereka menyiapkan tempat yang akan dijadiak usahanya tidak melibatkan orang lain mulai dari grobak, makanan dijalankan sendiri. Untuk yang semi mandiri adalah seseorang ketika menjalankan usahanya tersebut untuk tempat berdagang dimiliki sendiri sedangkan untuk isinya atau makananya dipasok oleh orang lain. Kemudian untuk pedagang yang non mandiri yaitu tempat usaha, grobak dan makanan tersebut dimiliki oleh orang lain hal ini bersifat hanya menjualkan.

Di Ponorogo terdapat jalan yang menjadi pusat keramaian pada saat malam hari dan menjadi titik pusat warung lesehan yang bertempat di Jalan Suromenggolo atau masyarakat sekitar menyebutnya "*Dalan Anyar*", disekitar pinggiran trotoar tersebut terdapat banyak pedagang usaha warung lesehan yang berada disisi samping

kiri maupun kanan jalan, mereka mendirikan usaha tersebut tidak saling berjauhan bahkan saling bersebelahan tetapi usaha warung lesehan tersebut selalu ramai dikunjungi para pembeli.

Jalan baru Kabupaten Ponorogo terdapat pedagang warung lesehan yang membuka lapaknya dipinggir jalan atau trotoar dari utara sampai selatan jalan, kemudian barang yang dijualnya itu cukup sederhana dan tidak banyak menu-menu yang disediakan oleh pedagang tersebut, kemudian dari banyaknya pedagang hal ini tidak menimbulkan permasalahan antar sesama pedagang hal ini lah yang menarik untuk diteliti, bagaimana mereka mampu bersaing dan bertahan dalam gejolak persaingan tersebut.

1.2. PERUMUSAN MASALAH

Latar belakang penelitian ini adalah:

1. Bagaimana strategi Persaingan pedagang warung lesehan di Jalan baru Kabupaten Ponorogo ?
2. Bagaimana strategi Keberlangsungan Usaha pedagang warung lesehan di jalan baru kabupaten ponorogo ?

1.3. TUJUAN DAN MANFAAT PENELITIAN

1.3.1. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah:

- a. Untuk mengetahui strategi persaing pedagang warung lesehan di jalan baru Kabupaten Ponorogo.

- b. Untuk mengetahui strategi keberlangsungan usaha pedagang warung lesehan di jalan baru kabupaten ponorogo.

1.3.2. Manfaat Penelitian

Diharapkan hasil penelitian dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

- a. Manfaat bagi pedagang diharapkan mampu memberikan informasi, manfaat dan evaluasi bagi para pedagang warung lesehan khususnya di jalan baru kabupaten ponorogo tentang sikap dan tata cara dalam bertahan dari gejolak persaingan dalam mempertahankan kelangsungan usahanya.
- b. Manfaat bagi peneliti diharapkan mampu menambah pengetahuan peneliti tentang strategi pesaing dan cara bertahan hidup untuk kelangsungan usaha.
- c. Manfaat bagi Perguruan Tinggi diharapkan hasil penelitian ini mampu menambah wawasan dan sebagai referensi perpustakaan untuk dijadikan sumber penelitian selanjutnya.

